

SEMANAeconómica

SEMANAeconomica.com

Lima, 23 de junio del 2024 | Año XXXVIII | No SE 1919 | Precio S/30

► PETROPERÚ

La escisión de negocios que cocinaría la estatal, bajo siete llaves (p. 14)

► BANCA PRIVADA

Lo que está detrás de la apuesta de los bancos por Miami (p. 28)

► POLÍTICA FISCAL

Moody's: "Vemos a un Ministerio de Economía y Finanzas muy solo" (p. 29)

MUNICIPALIDADES EN QUIEBRA

Autogol del MEF

El anuncio de un "salvavidas" para ciertos municipios ha derivado en un problema político inusitado. El Congreso desvirtuó el control fiscal propuesto a las comunas, mientras las expectativas de sus alcaldes por transferencias de recursos crecen y el margen del MEF para satisfacerlas se reduce. (p. 12)



SEMANAeconómica

ESPECIAL

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



- Los movimientos que se aceleran en el Callao y Chancay, a meses de la Inauguración del megapuerto
- La apuesta de los grandes jugadores por la integración de distintas fases de la cadena
- Los procesos logísticos que empieza a transformar la inteligencia artificial
- Las oportunidades que apunta a abrir la recientemente aprobada ley de cabotaje

Fecha de publicación:
7 de julio

Cierre de publicidad:
3 de julio

Contacto comercial:
publicidad@se.pe



SE Índice

23 de junio del 2024 | Año XXXVIII | No SE 1919

LA VOZ DE SE Los voceros del gobierno de la presidenta Dina Boluarte no pueden o no quieren captar las señales del empresariado. 8

VOCES Y OPINIONES Gonzalo Camargo, gerente general de Bci Perú. 10

VOCES Y OPINIONES Javier Ichazo, CEO de MiBanco Perú y líder de microfinanzas de Credicorp. 11

SE DESTACA El sorpresivo anuncio de un "salvavidas" financiero para municipios "en quiebra" desencadenó un problema político inusitado para el MEF. 12

SE DESTACA Una propuesta de escisión del negocio comercial, del *upstream* y la refinación sería la nueva receta del directorio para sacar a Petroperú de la crisis. 14

Sectores y Empresas

INFRAESTRUCTURA Lío terminal 23

STARTUPS Megabite: "Los *venture capital* están sin apetito por invertir en *foodtech*" 24

MINERÍA Apuesta a mediano plazo 25

COMERCIO Juguetes longevos 25

RETAIL Celima-Trebol: "Este año vamos a concentrarnos en el mercado nacional" 26

BEBIDAS Apuesta local por el gin 26

Economía y Finanzas

BANCA El llamado 'Wall Street South' 28

POLÍTICA FISCAL Moody's: "Vemos a un MEF muy solo" 29

MACROECONOMÍA Un abril atípico 30

MACROECONOMÍA Scotiabank: "Esperábamos que la inversión minera crezca 6% y creció 13.6%" 32

Management

GERENCIA ¿La digitalización es ahora menos urgente? 33

MARKETING Avinka: "Nuestros canales propios crecieron 35% [con la campaña]" 34

SOSTENIBILIDAD Sin consciencia no hay marca que valga 34

Legal y Política

POLÍTICA Primeros aprontes por la Mesa Directiva 35

SECTOR PÚBLICO Ley Servir: una eliminación en agenda 36



PABLO MASSI dejará la gerencia general de América Televisión a fines del 2024. El ejecutivo desempeñó el cargo por seis años y trabajó en el canal por casi dos décadas.



VÍCTOR CANO es el nuevo gerente general de San Martín Contratistas. Venía ejerciendo como gerente de la unidad de Minería y Construcción en la misma empresa.



JOHAO APARICIO asumió como gerente de Limpieza y Medio Ambiente del Grupo Eulen en Perú. Previamente, se desempeñó como subgerente de Operaciones en Alteliza.



CARLA CAMPOS es la nueva gerente senior de Gestión de Personas de TCP. Anteriormente, ejerció como gerente corporativa de Gestión del Talento en el Grupo Gloria.



OSWALDO ALVARADO se incorporó como director del equipo de Comercio Exterior y Aduanas de Zuzunaga & Assereto Abogados. Antes se desempeñó como socio en Comercia Consulting.



ROBERTO POLO es el nuevo socio del estudio Rebaza, Alcázar & De Las Casas. Además, es profesor de Derecho Tributario en la Universidad del Pacífico.



DAVID REYES ZAMORA inaugura la posición de director ejecutivo de la consultora ConPropósito. Antes fue director periodístico de Gestión.



Número SE 1919

Lima, 23 de junio del 2024

DIRECTOR Y GERENTE DE CONTENIDOS / Diego Chirinos Canó

EDITORES / Juan Rosales Arenas y Jaime Cordero

EDITOR WEB / Iván Álvarez

ANALISTA SENIOR / Karen Rojas Andia, Marco Alva Pino, Alessandra Saavedra U., Junior Miani

ANALISTAS / Alba Naupac O., Jonathan Terranova V., Marisol Alvarado Bolívar, Claudia Gutiérrez Cervera

ASISTENTE DE REDACCIÓN / Tamara Ojeda Tamillo

COMMUNITY MANAGER / Diana Yong

EDITORIA GRÁFICA / Martha Rodríguez Salazar

DISEÑO E INFOGRAFÍA / André Bedregal, Rubén Morales

FOTOGRAFÍA / Olenka Calderón

COORDINADOR AUDIOVISUAL / Jean Carlo Uactahuaman

REALIZADOR AUDIOVISUAL / Italo Bernal Sánchez

GERENTE GENERAL / Carlos de la Rica

CHIEF REVENUE OFFICER / Ernesto Ferrini

JEFE DE CONTENT LAB / Eduardo Prado Estrella

JEFE DE MARKETING DIGITAL / Luis José Mallosquez Lévano

EDITORIA DE NUEVOS PRODUCTOS / Jenny Varrillas Paz

EDITOR DE ARTE / Rafael Torres MQ

ANALISTA DEL CONTENT LAB / Daniela Navarro

JEFE DE CALL CENTER / Martín Bringas

JEFE DE ADMINISTRACIÓN, TESORERÍA Y CONTABILIDAD / Rosmery de la Torre

PUBLICIDAD / Graciela Escobar, Ana Reyes, Malú Pérez

WEB TRAFFICKER / Mario Popuche

TELEMARKETING / Silvana Pulso, Beatriz Díaz, Marcos González

ADMINISTRACIÓN / Iveta Vidallon, Peggy Yamashita, Victoria Albán

DISEÑO / Circle (Londres)

FOTOS INTERIORES / Getty Images, iStock, Andina, Presidencia



OFICINA DE REDACCIÓN / Av. Canaval y Moreyra 340 Piso 13, Lima 27, Perú

TELÉFONO / 213-0600

FAX / 444-5240

IMPRESIÓN / Editorial Supergráfica EIRL

Av. Manuel Tellería Viciuña 1615 Urb. Chacra Ríos Norte, Lima

DEPÓSITO LEGAL / 150805-95-0204

RUC / 2026050887

©Perú Económico S.A. Derechos reservados

30 años transformando el país
a través de una educación de
calidad.

"EN ESTOS 30 AÑOS, LA UPC SE HA
CONVERTIDO EN UNA FUENTE DE
INSPIRACIÓN QUE PROMUEVE LA
INNOVACIÓN Y LA PASIÓN POR EL CAMBIO.
ESTOS VALORES ME IMPULSARON A FUNDAR
TÁNDEM PSICÓLOGOS, UN PROYECTO QUE
BRINDA ACCESO A SERVICIOS DE SALUD
MENTAL A FAMILIAS DE TODO EL PERÚ".

DANIEL TRUJILLO

EGRESADO DE LA CARRERA DE PSICOLOGÍA
FUNDADOR Y DIRECTOR DE TÁNDEM PSICÓLOGOS

Conócenos



#30añosUPC

UPC
exígete, innova

ERROR DE LECTURA

Los voceros del gobierno de la presidenta Dina Boluarte no pueden o no quieren captar las señales del empresariado. E interpretan erróneamente su desencanto con Palacio de Gobierno.

El gobierno parece no entender las señales que le envía el sector privado. Tras la divulgación de los resultados de la XX Encuesta de Gerentes Generales de SEMANAeconómica, elaborada por Ipsos Perú, en la que la aprobación de los CEO a la gestión de la presidenta Dina Boluarte se desplomó del 71% al 12% en apenas doce meses, el primer ministro, Gustavo Adrianzén, atribuyó el marcado deterioro a un problema de “comunicación” e “imagen”.

Ensayar una explicación como esta —que, por cierto, suele ser una excusa bastante común entre los políticos— implicaría que existen políticas o acciones de gobierno relevantes que no están siendo difundidas oportunamente. Sin embargo, la verdad es que hasta la fecha este gobierno carece de resultados concretos por mostrar y que atiendan las preocupaciones y demandas principales del sector privado. Si fuera así, la confianza empresarial habría dejado de plano el terreno negativo.

El primer ministro Adrianzén también parece olvidar que el desencanto de los gerentes generales con el gobierno se explica por las flagrantes omisiones de este. Por la pasividad del Ejecutivo frente a los arrebatos populistas del Congreso y la aprobación de leyes que corroen cada vez más nuestras débiles instituciones.

Acaso el ejemplo más notorio fue la divulgación, durante la última semana, de una carta de la OCDE en la que se le advertía al Ejecutivo la necesidad de evitar la promulgación de la ley que debilita la colaboración eficaz. El ex primer ministro, Alberto Otárola, en lugar de utilizarla como una carta para alertar a la opinión pública sobre los impactos negativos de

las intenciones del Congreso, prefirió guardar silencio ante esa iniciativa. Y son muchos otros los ejemplos que grafican muy bien la pasividad del gobierno de la presidenta Boluarte. La mandataria y el Ejecutivo, en su conjunto, deberían entender que, si bien todo empresario busca que exista estabilidad en el país y una buena relación entre el gobierno y el Parlamento, ello no implica darle carta blanca a los congresistas para que erosionen las instituciones.

El primer ministro Adrianzén cree que los tomadores de decisiones empresariales del país verán con mejores ojos al gobierno por las fortalezas macro, el dato del crecimiento del PBI de abril o la reducción de la inflación. Pero se equivoca al creer que el sector privado no es consciente de que esos datos deben tomarse con pinzas. El dato de abril no refleja el desempeño real de la economía peruana y, en realidad, las bases de nuestra reactivación económica aún no son del todo sólidas. De igual manera, los CEO saben bien que los niveles de inflación actuales res-

ponden a la oportuna política monetaria del Banco Central de Reserva, así como a la solidez de nuestra moneda y a las abundantes reservas.

Como suele suceder con los gobiernos que están de salida, puede que el próximo año la mirada de los gerentes generales sea un poco más benévola. Sin embargo, las consecuencias negativas de sus omisiones y de llevar al país en piloto automático nos seguirán acompañando por varios años. Probablemente nadie esperaba una administración que despliegue las reformas que requiere el país, pero tampoco una que permitiera los retrocesos de los cuales hemos sido testigos hasta hoy. ■



El primer ministro Adrianzén olvida que el desencanto de los CEO se explica también por las omisiones del gobierno



STARLINK

La conectividad de tu empresa **siempre con lo último en tecnología**

Nos unimos a la mayor constelación de satélites del mundo ofreciendo internet de alta velocidad y baja latencia **para mantener a las empresas conectadas a nivel nacional.**

Más información en:
entel.pe/empresas/starlink
o llámanos al **0800-09099**

10 años
contigo en todas

ENTEL PERU S.A. - RUC 20106897914. Válido para clientes RUC20.
Sujeto a factibilidad técnica y evaluación crediticia. Contratación por 12 meses.
Más información en entel.pe/empresas/starlink o al 0800 09099

SE Qué Pasó



1 PREVISIÓN. El BCR ajustó al alza su proyección de crecimiento de la economía peruana, de 3% a 3.1%, para el 2024. En la presentación del último Reporte de Inflación, Julio Velarde, presidente del BCR, explicó que el aumento de la estimación se da porque se espera mayor crecimiento en los sectores primarios, especialmente la pesca, que ahora crecería 20.2%. El instituto emisor también prevé que el déficit fiscal cerrará en 2.8% del PBI este año, por encima de la regla fiscal. Velarde advirtió que sería preocupante que se mantenga la tendencia al alza de la brecha fiscal, aunque matizó señalando que la cifra peruana es menor a la de otros países de la región.

2 EN ROJO. La recaudación tributaria ascendió a S/11,577 millones en mayo, cifra que representa un descenso de 15% en términos reales, informó la Sunat. La recaudación por Impuesto a la Renta creció 5.4%, mientras que los ingresos por IGV e ISC disminuyeron 4.8% y 1.7%, respectivamente. Para ampliar la base tributaria, la Sunat presentó una propuesta que establece nuevos criterios para la inscripción en el Registro Único de Contribuyentes (RUC). Con esta iniciativa espera captar 130,000 nuevos contribuyentes.

3 EMISIÓN. El gobierno peruano realizó una nueva colocación de bonos soberanos por S/7,000 millones, con vencimiento en el 2039, a una tasa de 7.65% anual. El costo del financiamiento fue mayor que en anteriores emisiones, cuando se logró tasas de 5%. Asimismo, si

bien la demanda de los bonos superó en 1.24 veces la oferta, esta fue menor a emisiones previas en las que dicho indicador fue de hasta tres veces.

4 DEAL. Primax, empresa del Grupo Romero, cerró un acuerdo de compraventa con la colombiana Terpel para adquirir las estaciones de servicio y tiendas de conveniencia en sus filiales de Ecuador y Perú, por US\$64 millones. Con esto, Primax incorporará 140 grifos y 41 tiendas a su red, y fortalecerá su presencia en el mercado de combustibles. La transacción aún requiere la aprobación de las autoridades regulatorias en cada país, por lo que Terpel seguirá gestionando y operando los establecimientos hasta el cierre del deal. Asimismo, la empresa colombiana continuará fabricando y comercializando lubricantes Mobil en Perú, entre otros negocios.

5 TRANSACCIÓN. Volcan Compañía Minera anunció la venta del 100% de su central hidroeléctrica Huancho, ubicada en Junín, a EDF Perú y varios fondos gestionados por AC Capitales, por US\$46.8 millones. La venta, que tiene pendiente la aprobación regulatoria, es parte de la estrategia de la minera para deshacerse de activos no esenciales y atender sus obligaciones financieras. Además, Luis Herrera, CEO de Volcan, reveló planes para la venta de la participación en una cementera en Chile y propiedades cercanas al Puerto de Chancay, con el objetivo de recaudar US\$200 millones. Volcan busca fortalecer su estructura de capital ante próximos vencimientos de deuda. ■



ÚNETE A LA RED DE EMPRESAS LÍDERES DEL PAÍS, SOLO FALTAS TÚ

+ de 10 mil
empresas
asociadas



Te brindamos oportunidades
de negocio para tu éxito empresarial

<< BENEFICIOS EXCLUSIVOS >>

Capacitación
Empresarial

Networking

Comercio
Exterior

Publicidad y
Promoción

Ambientes
Exclusivos

Asesorías
Especializadas

CONTÁCTANOS

(+51) 995 225 965 afiliaciones@camaralima.org.pe

Más
información
>>



Voces y Opiniones

COLUMNISTA INVITADO

Vitamina antipobreza

No hay experiencia moderna de incremento del bienestar de un país que no se base en el crecimiento y expansión de la inversión privada.

Gonzalo Camargo

Cerente general de Bci Perú



SOBRE EL AUTOR

Gonzalo es gerente general de Bci Perú. Tiene un doctorado en Economía por la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP); un máster en Economía y Finanzas por el CEMFI (Banco de España) y estudios de postgrado en Harvard Business School. Ha ocupado cargos de dirección en distintas entidades financieras de Perú y Chile, como BBVA Perú, AFP Provida, Nubiz, Procapitales, entre otras.

Para Platón, la política se define como "el arte de gobernar en beneficio de la comunidad y no de unos pocos". En ese sentido, uno de los objetivos más importantes de todos los gobiernos es mejorar las condiciones de vida de sus ciudadanos. Y, si aplicamos esta reflexión al Perú, el gobierno debería ser el responsable de propiciar las condiciones para que la pobreza se reduzca y la calidad de vida de nuestra población mejore.

Hubo un periodo reciente de nuestra historia en el que esto ocurrió. Según estadísticas del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), la tasa de pobreza monetaria en el 2004 era de 58.7% de la población; es decir, aproximadamente 16 millones de peruanos vivían bajo la línea de pobreza a esa fecha. Luego de 15 años de crecimiento económico continuo, en el 2019 la pobreza se redujo al 20.2%. Y el número de peruanos pobres descendió hasta 6.4 millones de personas.

Lamentablemente, hasta ahora no logramos reactivar el círculo virtuoso de crecimiento que vivimos entre el 2004 y el 2019

Hasta el 2019, en 15 años, un total de 9.8 millones de peruanos salieron de la pobreza. Se trata de 650,000 pobres menos al año. Pero, luego, vendrían la pandemia del Covid-19, las crisis políticas y las erradas decisiones en el manejo económico e institucional del país, que volverían a impulsar el crecimiento de la pobreza hasta en un preocupante 29%. Entre el 2020 y el 2023, alrededor de 3.2 millones de personas se convirtieron en pobres en el Perú, a un ritmo de casi 800,000 nuevos pobres al año.

Uno de los factores que explica la impresionante reducción de la pobreza antes del 2019 fue el crecimiento de la inversión privada. Entre el 2004 y el 2019, la tasa de crecimiento anual promedio de la inversión privada fue de 7.6%, destacando el periodo del 2004 al 2009, en el cual la tasa alcanzó niveles de 18.4% de crecimiento. Esta

fue impulsada, principalmente, por la confianza que en ese entonces tenían los inversionistas en el futuro del país.

Para entender el impacto de la inversión privada, es útil entender a nuestro país como un niño en crecimiento. Si al niño se le brinda alimentación, vitaminas y minerales suficientes, crecerá fuerte y sano. De igual manera, la inversión privada —más del 70% del total de la inversión del Perú— constituye la vitamina que necesitamos, como país, para crecer de manera sostenida.

Cuando un inversionista decide arriesgar su capital para poner un negocio (una fábrica, una mina, una tienda, etc), necesita contratar personas que, a su vez, ayudan a dinamizar el consumo. Esta mayor demanda de productos genera que los proveedores produzcan más y, así, inviertan en expandir sus fábricas o comercios, generando más consumo y empleo. Con ello, se inicia un círculo virtuoso económico de riqueza y bienestar inclusivo.

Lamentablemente, hasta ahora no logramos reactivar el círculo virtuoso que vivimos entre el 2004 y el 2019. Señales como la reciente rebaja de la calificación crediticia del Perú por parte de Standard & Poor's (S&P), la constante inestabilidad política, la creciente fragilidad legislativa y la cercanía de unas próximas elecciones con resultados impredecibles poco ayudan. Y todo esto se da, además, en un entorno internacional que hoy muestra inmejorables condiciones para el crecimiento de un país como el Perú.

No hay experiencia moderna de incremento del bienestar de un país que no se base en el crecimiento y expansión de la inversión privada. Si nos consideramos peruanos de verdad, que buscan lo mejor para el país al margen de ideologías, debemos defender y promover las condiciones necesarias para que la inversión privada se expanda. Sólo así el niño en crecimiento que es el Perú tendrá las vitaminas adecuadas para crecer y desarrollarse. Sólo así millones de peruanos podrán salir de la pobreza. No hay otro camino. ■

COLUMNISTA INVITADO

Recuperemos la ilusión

El sector privado tiene mucho por aportar a la democracia peruana y a la posibilidad de recuperar la ilusión perdida, sobre todo, por los jóvenes.

Javier Ichazo

CEO de Mibanco Perú y líder de Microfinanzas de Credicorp



SOBRE EL AUTOR

Javier es magíster en Dirección de Empresas por el PADO de la Universidad de Puna, con estudios de Administración de Empresas en la misma institución. Hoy, lidera la unidad de negocio de Microfinanzas de Credicorp y, desde el 2017, es CEO de la microfinanciera del holding, Mibanco, en el Perú.

Después de años de relativa estabilidad política y de crecimiento económico, el Perú ha descendido a tiempos más complejos. Desde el 2016 hasta hoy, tuvimos seis presidentes —cuando debimos tener dos— y registramos cifras de expansión del PBI que no alcanzan para seguir reduciendo la pobreza. Es inevitable que estemos cansados y, sobre todo, que lo estén los más jóvenes, que han crecido menos acostumbrados que los de mi generación a los embates de la mala política.

La prueba más tangible de esto es la cantidad de personas que se fueron del país o esperan irse, en búsqueda de mejores oportunidades. Según un estudio de Equilibrium CenDe, presentado el año pasado por la Universidad del Pacífico, seis de cada diez peruanos de entre 18 y 29 años tienen intenciones de emigrar. Estos se sumarían a quienes ya se fueron, cuyo número se cuadruplicó desde 98,308 personas registradas en el 2020 hasta 415,393, en junio del 2023.

La realidad que describen estas cifras está estrechamente vinculada a otra: el desencanto de los jóvenes por la política y por actuar frente a los temas que tienen un impacto en sus vidas. Lamentablemente, la política hoy se asocia mucho con la corrupción y la democracia ha ido perdiendo el lustre. De acuerdo con cifras del Latinobarómetro, 91% de los peruanos se declara insatisfecho con ella. La pregunta, entonces, se cae de madura: ¿qué hacemos?

Desde el sector privado, tenemos un rol crucial para cambiar el escenario descrito. Los empresarios —sobre todo, a través de los gremios— tenemos que involucrarnos en las discusiones políticas del país. Y no sólo en las que conciernen directamente a nuestros negocios, sino también en las que tengan que ver con la salud de nuestro sistema democrático y con la defensa de nuestras instituciones. Tenemos que empezar a reconocernos como actores valiosos dentro de esa conversación.

Hoy, tenemos la responsabilidad de motivar a una nueva generación

de jóvenes. De promover activamente oportunidades que saquen provecho de su talento y los gratifiquen como merecen, con el potencial de hacer la diferencia. Estas oportunidades no sólo buscan su desarrollo personal y profesional. Fortalecen, además, el sentido de pertenencia y su compromiso con el Perú.

Los empresarios debemos inspirar a los jóvenes a involucrarse más con las situaciones que pueden impactar el bienestar económico y social del país. Esa energía, creatividad y pasión que ellos tienen son esenciales para impulsar el cambio y la transformación del Perú.

Iniciativas como CADE Universitario, el encuentro más importante de jóvenes líderes de nuestro país, que este año tengo el honor de presidir bajo el lema 'Democracia somos todos', resultan sumamente importantes en ese camino.

La iniciativa involucra a más de 500 estudiantes de diversas instituciones académicas y, además de fomentar la reflexión y la acción, proporciona a los jóvenes una oportunidad para conectarse entre sí y con líderes de distintas generaciones.

Espacios como este, destinados a impulsar una ciudadanía activa y a plantear soluciones a problemas como el acceso limitado a educación de calidad, la falta de oportunidades laborales y la brecha digital, son fundamentales para cambiar la situación descrita. Porque superar estos desafíos requiere la colaboración de todos.

El sector privado tiene mucho para aportar a la democracia peruana y a la posibilidad de recuperar la ilusión perdida, sobre todo, por los jóvenes. Es cuestión de involucrarse, preocuparse y alzar la voz. ■

Los empresarios tenemos que empezar a reconocernos como actores valiosos de la conversación política del país

GOL EN PROPIA PUERTA

El sorpresivo anuncio de un "salvavidas" financiero para municipios "en quiebra" desencadenó un problema político inusitado. El Congreso desvirtuó el control fiscal propuesto a las comunas, mientras las expectativas de sus alcaldes por transferencias de recursos crecen y el margen del MEF se reduce.



POR JONATHAN TERRANOVA

El anuncio realizado hace sólo unas semanas por el ministro de Economía y Finanzas, José Arista, respecto a un sorpresivo "salvavidas" para municipalidades distritales que atraviesen una delicada situación financiera ha colocado al Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) ante un problema político inesperado y gratuito.

La intervención del ministro Arista en el Congreso, al sustentar el pedido de delegación de facultades legislativas solicitado por el gobierno, disparó las expectativas de alcaldes que hoy reclaman públicamente un

rescate financiero, mediante transferencias de recursos a sus comunas. Un deseo que no sólo pone más presión sobre un MEF debilitado, sino que además contraviene el sentido de la propuesta inicialmente ideada por dicha cartera.

El 'salvavidas' prometido

El proyecto de delegación de facultades del gobierno planteaba dos medidas. La primera era ponerle un límite de endeudamiento a los municipios que están exonerados de cumplir con una regla fiscal, cuando cuenten con el rating crediticio de una calificadoradora, y que

el MEF los acompañe para mejorar su gestión fiscal. La segunda era modificar las normas que regulan las transferencias de recursos determinados a los municipios; entre ellos, los del Fondo de Compensación Municipal (Foncomun), para optimizar los tiempos de asignación. "Hay gobiernos locales quebrados. Voy a mencionar algunos: Chiclayo, La Victoria y la Municipalidad del Rímac necesitan que le lancemos un 'salvavidas', a fin de reflotar la gestión y mejorar la calidad de vida de los vecinos", manifestó el ministro

Arista en el Congreso.

El proyecto de ley del Ejecutivo, sin embargo, fue finalmente modificado por el Parlamento para que el MEF no pueda aplicar un conjunto de medidas que ordenen la gestión fiscal de los municipios. La Comisión de Constitución mantuvo la medida vinculada al Foncomun y descartó lo demás, pues concluyó que requería la opinión de los gobiernos municipales y que, por lo tanto, esto debía canalizarse mediante un proyecto de ley del Ejecutivo. Fuentes con conocimiento interno del MEF indicaron a esta revista que su objetivo era darle ingresos adicionales a las municipalidades, si se comprometían a cumplir ciertos parámetros. Algo que, indudablemente, supondría un menor margen de maniobra para los municipios y sus alcaldes.

Esta potencial pérdida de discrecionalidad habría motivado que algunos grupos políticos observen la propuesta con recelo desde el Congreso. "Las bancadas municipalistas se van a oponer siempre a ese tipo de controles", reconoce una fuente congresal de alto nivel. De las 11 municipalidades que están sobreendeudadas en Lima, cinco son lideradas por alcaldes de Renovación Popular. Una bancada que, según fuentes congresales vinculadas a la Mesa Directiva, no estaba alineada con la propuesta inicial del MEF.

Limitar el endeudamiento era una propuesta que afectaba directamente a la Municipalidad Metropolitana de Lima, encabezada por el alcalde y líder de Renovación Popular, Rafael López Aliaga. Esta es la única que

Municipios que incumplen la regla de endeudamiento

• Número por departamento



Fuente: MEF



El MEF podría no hallar herramientas pronto para cumplir con las expectativas que su titular ha generado

tiene un rating crediticio otorgado por calificadoras. "Hubiese sido bueno que se aceptara la intervención. El Congreso posiblemente se ha opuesto porque no quería soltar la mamadera de controlar los municipios o dejar algún precedente no deseado", critica el exministro de Economía, Luis Miguel Castilla.

El dictamen modificado fue aprobado en primera votación, pero la presidenta Dina Boluarte ha convocado al Legislativo para que se reúna el 1 de julio a fin de ratificar el texto en una segunda votación.

Expectativa desbordada

Con la muy probable ratificación del cambio a las normas del Foncomun y habiéndose liberado de los controles inicialmente propuestos, los alcaldes de distritos con problemas financieros han iniciado una campaña pública para presionar al MEF. Municipios como Breña, el Rimac y Ancón aducen estar "en quiebra" y exigen un 'salvavidas' ya. "El salvataje financiero debe ser para mañana", reclama Néstor de la Rosa, alcalde del Rimac.

Pese a los esfuerzos por dialogar con el MEF, los municipios aún no conocen el detalle de las medidas que podrían implementarse, una vez que se apruebe la delegación de facultades. Pero, en cualquier escenario, para ellos está claro que estas deben incluir una transferencia de recursos contantes y sonantes. "Lo que debe hacer el Ejecutivo en este momento es una inyección financiera [a los municipios]", afirma el alcalde de Ancón, Samuel Daza.

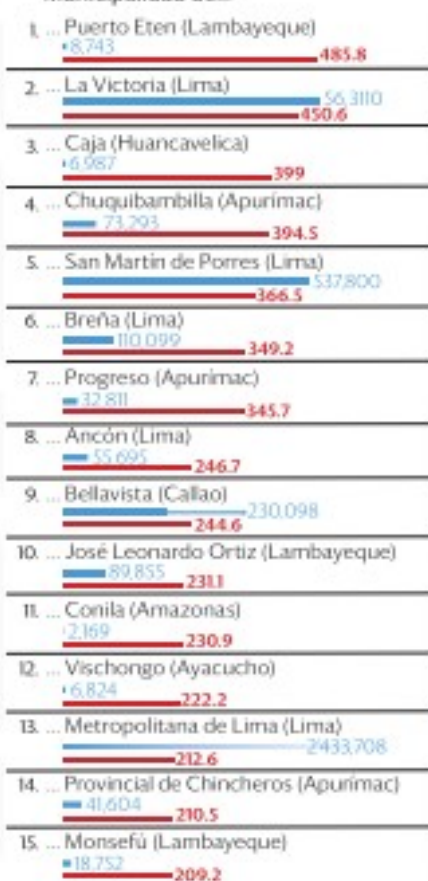
Estas demandas elevan el riesgo de generar un efecto contagio en otras municipalidades. "Es lo que causan estos anuncios del MEF. Las

Ranking de municipalidades sobreendeudadas

Deuda total y ratio de deuda*

- Saldo de deuda (en miles de S/)
- % de endeudamiento**

Municipalidad de...



Fuente: MEF

municipalidades salen ahora a pedir", cuestiona el exviceministro de Economía, Carlos Casas.

Las cifras de endeudamiento dan luces del problema al que ahora se enfrenta el MEF. Hoy, son 63 los municipios con una deuda que sobrepasa el 100% de sus ingresos promedio. Esta suma S/7,000 millones o siete décimas del PBI. Otras 51 comunas están en zona de riesgo y 22 incumplen con la regla de ahorro —que

sus gastos corrientes superen sus ingresos—. "Estamos reuniéndonos con cinco distritos más para pedirle al Ejecutivo que explique cómo será el salvataje", adelanta Daza.

Margen reducido

El problema para el MEF no es menor. Este podría no hallar herramientas pronto para cumplir con las expectativas que el propio líder de la cartera ha generado; en particular, con los ajustes a las transferencias del Foncomun. "Como ha quedado, es una medida que cae en segundo orden. Son simples cambios en la asignación", dice Castilla.

Una actualización en la torta del Foncomun no implica que el porcentaje que hoy le corresponde a los municipios —2% de las operaciones gravadas por el IGV— aumente. Al moverse con la recaudación del IGV, el fondo cayó por la menor actividad económica. En términos nominales, hasta julio el reparto ha sido menor que en el mismo periodo del 2023, según datos del MEF. "Lo planteado con el Foncomun no tiene prioridad. Seguro nos darán un poco más, pero no sirve", dice De la Rosa.

Las transferencias exigidas por los municipios están lejos de ser una solución sostenible o saludable. Y es que podrían generar incentivos perversos de más endeudamiento municipal. De hecho, el impacto de la caída del IGV en el Foncomun motivó una transferencia de S/500 millones para compensar a los municipios hace dos meses. "Los demás pueden ver esto y aprovecharse para exigir más respaldos del MEF", concluye Casas. Al cierre de esta edición, el MEF no respondió a las consultas de SEMANAeconómica. ■

EL POSIBLE ADIÓS A LA INTEGRACIÓN VERTICAL

Una propuesta de escisión del negocio comercial, del *upstream* y la refinación sería el nuevo as bajo la manga del directorio para intentar sacar a Petroperú de la crisis. El plan involucraría la salida de unidades no rentables, como el Oleoducto Norperuano y la administración del gas natural, y la concentración de la deuda en una sola línea de negocio.



POR ALESSANDRA SAAVEDRA U.

Apocas semanas de la Junta General de Accionistas de Petroperú, en la cual se debatirá una nueva propuesta de reestructuración, el directorio transitorio de la estatal —ahora, encabezado por Oliver Stark— habría sacado un nuevo as bajo la manga: la escisión de determinadas unidades de negocio de la petrolera. Una alternativa hasta ahora manejada con reserva que, si se llegara a aprobar, supondría el fin de las aspiraciones de integración vertical de Petroperú, alentadas principalmente durante la presidencia del exmandatario Pedro Castillo.

Sin dar mayor detalle, el ministro de Economía y Finanzas, José Arista, deslizó esta posibilidad durante su interpelación en el Congreso, el pasado viernes 14 de junio. Ante la representación parlamentaria, el ministro señaló que entre las acciones que contempla el Ejecutivo respecto a Petroperú está la “evaluación de la rentabilidad de los negocios y la venta de activos inoperativos de nula rentabilidad”. Según información a la que accedió SEMANAeconómica a través de diversas fuentes con conocimiento directo del tema, el MEF ya habría contratado abogados para que ayuden al directorio de Petroperú a analizar este camino.

¿Una escisión saludable?

Si bien los detalles de la propuesta final aún se desconocen, la figura que hoy manejaría el directorio de la petrolera involucraría la separación del negocio comercial —la venta de combustibles y los terminales—, el *upstream* y la refinación. “No siempre la integración vertical es lo mejor. Y acá

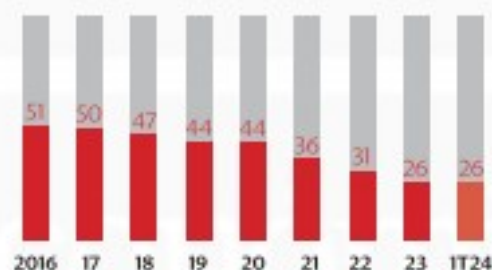
juntaron negocios buenos con malos. Separarlos sería lo mejor”, remarca Carlos Gonzales, director de Enerconsult. De esta forma, la deuda, que supera los US\$6,000 millones, la asumiría sólo la subsidiaria de refinación. Y, con ello, dejaría de impactar a los otros negocios, como advierte el exviceministro de Energía, Arturo Vásquez.

La escisión le permitiría a Petroperú enfocarse en potenciar la rentabilidad de sus otros negocios, que “podrían ser administrados por un gestor privado”, según César Gutiérrez, expresidente de la petrolera. En el negocio comercial, por ejemplo, el directorio buscaría dirigir los esfuerzos a tratar de recuperar algunos de los 25 puntos porcentuales de *market share* que la empresa perdió entre el 2016 y 2023 (ver gráfico). Algo que para muchos será difícil de lograr. “Primero tienen que ser eficientes, antes de intentar competir”, advierte el CEO de uno de los principales jugadores del sector.

La eventual escisión del negocio comercial apuntaría también a ayudar a Petroperú a mejorar el control en la compra de combustibles y reducir los casos de corrupción, como el de la compra de biodiesel a Heaven Petroleum Ope-

Participación de Petroperú en el mercado de comercialización de combustibles

En %



Fuente: Petroperú

rators, que habría ocasionado un perjuicio económico de US\$2.3 millones. "Hay mucha corrupción en estas compras. Es el gran negocio del sindicato", afirma Vásquez.

Por otra parte, la separación del *upstream* también traería oportunidades. Por ley, actualmente Petroperú no puede endeudarse para realizar inversiones en exploración, ya que afectaría las garantías de la Refinería de Talara. "Al ser un negocio aparte, podría buscar financiamiento por su cuenta. Y se lo darían", prevé Gonzales, tras advertir que esta unidad comenzaría a pagar impuestos al escindirse.

¿Qué queda?

La escisión tendría como fin principal la salida de Petroperú de algunos negocios. Uno de ellos sería el Oleoducto Norperuano, una unidad que no logra operar de manera continua por la cantidad de atentados que sufre — 87 en los últimos 10 años — y genera pérdidas anuales de más de US\$80 millones. "Tiene que devolverlo al Estado para que este lo opere o se lo dé a algún privado", señala una fuente con conocimiento de las movidas al interior de la empresa.

Otro negocio del que Petroperú podría salir es del de administración temporal del gas natural en Arequipa, Moquegua y Tacna. "Si bien no genera pérdidas, porque recibe un subsidio del Estado, lo distrae de sus otros negocios", señala una de las fuentes antes citadas.

Quedan pocas semanas para conocer el plan final del directorio. Una vez que sea presentado al MEF y al Ministerio de Energía y Minas, el gobierno corre-

rará contrarreloj para aprobarlo y que el directorio pueda comenzar a implementar los cambios antes de que finalice el año. De lo contrario, el plan ingresaría en terreno incierto, ya que en el 2025 asumirá un nuevo directorio designado por Fonafe. "Los nuevos directores que elegirá

Fonafe podrían revisar el plan, así como sucedió con Perupetro y los lotes de Talara, donde se optó por un plan diferente al que había aprobado el directorio anterior", recuerda Gonzales.

SEMANAeconómica se comunicó con Petroperú para plantearle consultas durante la elaboración de este informe. Al cierre de esta edición, no hubo respuesta. ■

El MEF ya habría contratado abogados para que ayuden al directorio a analizar la escisión

Lee todos los meses a

Guillermo
Ferrero



y



Mariana
Costa

en SEMANAeconómica



DONA SIN EXCUSAS
994-333-333

desde



**PONLE
CORAZÓN**



Conversatorio

Acción climática

¿Cómo continuar reduciendo
la huella de carbono?

25 JUNIO | **10:00 AM** | *Vía Streaming*

Participan:



Carlos Adrianzen
Gerente de Sostenibilidad
de UNACEM Perú



Lorena Trelles
Jefe de Relaciones Públicas
y Comunicaciones de Luz
del Sur



Claudia Chávez
Discipline Leader Premises
& Services de BBVA en Perú



Tamiko Hasegawa
Gerenta de Sostenibilidad e
Innovación de AngloAmerican





GRUPO UNACEM

Unidos crecemos para
construir un mundo sostenible

Somos un grupo industrial de origen peruano con más de 100 años de historia. Hoy, contamos con un portafolio de compañías

diversificadas en cemento, concreto, energía eléctrica, ingeniería y servicios relacionados.



1

Perú

UNACEM
UNICON
CELEPSA
PREANSA

3

Ecuador

UNACEM

4

Chile

UNACEM
UNICON
PREANSA

2

EEUU

UNACEM NORTH AMERICA

- Drake Cement
- Tehachapi Cement
- Desert Aggregates
- Desert Ready Mix

5

Colombia

PREANSA

Capacidad instalada en la región al 2023:



Cemento

12.5

millones
de toneladas



Concreto

5.5

millones
de m³



Agregados

9.7

millones
de toneladas



Energía

652

MW
(megavatios)

Resultados
financieros al 2023

Ingresos

S/ 6,376
millones

EBITDA

S/ 1,495
millones

UNACEM PERÚ

CIFRAS DEL REPORTE INTEGRADO 2023

5,850,526

toneladas métricas de
cemento producidas

DESEMPEÑO ASG

HOJA DE RUTA PARA LA CARBONO NEUTRALIDAD AL 2050

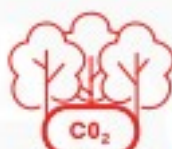
Al 2030 reduciremos a 500 kg CO₂ por tonelada de cementicio y trabajamos activamente para alcanzar la carbono neutralidad al 2050. Contamos con una hoja de ruta que considera los siguientes ejes:



Reducción
de clinker



Eficiencia
energética
y térmica



Captura de
carbono y
compensación



Uso de
combustibles
alternativos



Innovación
y desarrollo

GESTIÓN AMBIENTAL

Emisiones

-12%

en comparación con la línea de base 2010. El 2023 registramos emisiones netas de 611 kg CO₂/t de cementicio.

65%

de la energía térmica en la producción de clinker provino del gas natural.

+90%

energía eléctrica en la fabricación de cemento es de fuentes renovables

58%

del total de los residuos generados fueron reaprovechados

¿Sabías que UNACEM cuenta con un área de conservación privada de cerca de **800 hectáreas** llamada Santuario de Amancay?



Conoce más en:



Santuario.Amancay

S/ 2,787

millones
en ingresos

+ 34%

de ventas de cementos adicionales que
poseen menores emisiones de CO₂

GESTIÓN SOCIAL

Vida Primero, programa corporativo de seguridad

CERO
fatalidades

El índice de no accidentalidad
mejoró un

48.2%

Más cerca a las comunidades

+ 159,000

beneficiarios con proyectos
de Inversión Social

Con nuestra marca de Cementos Sol, estrenamos el corto **Protegiendo los sueños de Sol** sobre construcción segura, llegando por redes sociales a más de 6 millones de personas; además, lanzamos el programa piloto **Veredas que Guían** en Miraflores, Lima, donde incorporamos baldosas podotáctiles para que personas con discapacidad visual puedan identificar servicios básicos o comercios. Ambas campañas premiadas con el Effie de oro 2024, Protegiendo los Sueños de Sol en la categoría Idea de Medios y Veredas que Guían en la categoría Equidad, diversidad e inclusión.



**Gestión de
trabajadores**

804 Trabajadores
contratados

+24,000

Horas de formación
para trabajadores

Entérate más de la gestión en nuestros Reportes Integrados

**Grupo
UNACEM
2023**



**UNACEM
Perú 2023**



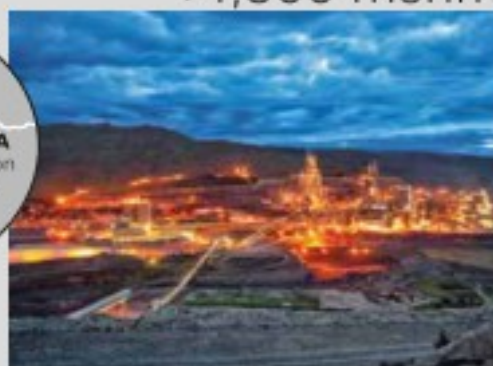
PLANTAS

Planta Atocongo



Planta Condorcocha

+4,800 msnm



Capacidad de producción total

8.3 millones toneladas de cemento

43.5% de la producción total de cemento en Perú

MARCAS

Brindamos a nuestros clientes cemento de alta calidad con una resistencia superior a los estándares de la Norma Técnica Peruana (NTP) y las Normas Técnicas de la ASTM (Sociedad Americana para Pruebas y Materiales)



La información de calidad es costosa.
Porque cada decisión cuenta.



En **SEMANAeconómica**
invertimos mucho tiempo
y recursos en generar
contenido valioso y confiable,
porque **sabemos que la
información de calidad
puede marcar la diferencia**
entre el éxito y el fracaso
en los negocios.

SEMANAeconómica

Información de calidad para decisiones importantes

Suscripciones: mbringas@se.pe



INFRAESTRUCTURA

Lío terminal

La negociación de la adenda clave para dar funcionamiento al nuevo terminal del Aeropuerto Jorge Chávez se prolonga cada vez más. Y el tiempo se acaba.

La puesta en funcionamiento del nuevo terminal del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez podría sufrir un nuevo retraso. La presidenta Dina Boluarte le solicitó el jueves 20 al Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) que la infraestructura esté operativa en noviembre para la Cumbre del APEC. "El ministro [Raúl Pérez-Reyes] debe terminarlo para recibir a las 22 economías durante el foro", afirmó la mandataria durante la inauguración del nuevo Muelle Bicentenario de DP World, en el Callao. Pero, aunque la ampliación del aeropuerto tenga un avance significativo en la ejecución de las obras, la espera en torno a la aprobación de una adenda clave al contrato de concesión entre Lima Airport Partners (LAP) y el MTC se extiende. Y sólo con la adenda la infraestructura podría operar sin problemas.

La adenda propone que LAP construya un camino vial que conecte el nuevo terminal con los puentes modulares que crearán un nuevo acceso, por la avenida Aeropuerto. Las obras tardarían seis meses y requerirían una inversión cercana a US\$7 millones; cifra que deberá ser presentada formalmente por LAP y validada por el MTC. A cambio, el concesionario entregaría un porcentaje más bajo de la retribución mensual que le entrega al Estado. Culminada la obra, LAP deberá pagarle dicho monto al MTC. Pero, a menos de cinco meses del *deadline* fijado por

la presidenta, el texto final de la adenda sigue en negociación. "Estamos dispuestos a apurar los plazos para poder llegar a noviembre. Habrá conversaciones con el MTC, pero necesitamos que se apruebe la adenda lo más pronto posible", advierte LAP, en comunicación con esta revista.

El MTC estima entregar la adenda a Ositrán a fines de julio y busca acelerar la ejecución de las obras. El documento no requiere luz verde del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) por disposición del Decreto de Urgencia 009-2024. Sólo necesita el visto bueno de Ositrán.

El aeropuerto no operaría a plenitud en noviembre. Sólo permitiría el traslado de pasajeros relacionados a la Cumbre del APEC. "El grupo de visitantes estándar podría tener un espacio en el nuevo aeropuerto, pero los altos dignatarios llegarían a través del Grupo Aéreo N°8", precisa el titular del MTC. Ello vuelve aun más indispensable la construcción del camino que conectará el nuevo terminal con los accesos, consignada en la adenda.

Ese, sin embargo, no sería el único inconveniente. Según adelantó a esta revista la presidenta de Ositrán, Verónica Zambrano (SE1918), la Contraloría observaría la adenda, debido a que no consideraría necesario reconocer el beneficio a LAP. El órgano de control indicó a SEMANA económica que "no ha emitido ninguna opinión" sobre el proyecto y que no se requiere su informe previo de control para la aprobación de la modificación contractual. Lo que sí resaltó la entidad es que "realiza un control a las acciones que efectúen el MTC, Ositrán y Corpac, en el marco de sus competencias, incluida la mencionada concesión [del aeropuerto]".

El MTC considera que no habrá mayores controversias cuando presenten →

Fotomontaje



la adenda. Y, hasta ahora, LAP asegura que no conoce de alguna observación de la Contraloría. Según pudo conocer esta revista, LAP le habría informado a empresas que operan dentro del Jorge Chávez que las obras del nuevo camino vial iniciarán al cierre de julio. En ese escenario, los plazos para culminarlas serían muy ajustados para cumplir la meta de operar el terminal antes de noviembre,

incluso si se aceleran las obras. "Cuanto más demore el MTC en firmar la adenda, hay más riesgo de afectación al inicio de la operación", dice Juan José Cárdenas, socio de Damma Legal Advisors.

Independientemente de las observaciones de los supervisores, la aprobación célere de la adenda facilitaría los

accesos al terminal. "Sería terrible tener el aeropuerto listo y que los accesos no estén", agrega Cárdenas.

A la par, la ampliación del Jorge Chávez enfrentará otras dificultades que ya fueron anticipadas, como la falta de accesos peatonales desde los puentes temporales. "Estos pendientes son preocupantes para los

usuarios y también para los trabajadores, que deberán ir a diario al aeropuerto", cuestiona Boris Saldaña, Gerente Legal de Expertia Travel.

LAP afirmó a esta revista que entabló conversaciones con la Autoridad de Transporte Urbano de Lima y Callao (ATU) para lograr que, cuando se inaugure el nuevo terminal, una línea de transporte público llegue a este. Así, se evitaría la afectación a los usuarios. (JM)

A cinco meses del deadline, el texto de la adenda sigue negociándose

STARTUPS

"Los *venture capital* están sin apetito por invertir en *foodtech*"

Pedro Neira, CEO de MegaBite –que operaba marcas gastronómicas como Poke For The People, Black Burger y otras– detalla en exclusiva las razones del cierre total de sus operaciones. Advierte que el sector *foodtech* atraviesa su "peor momento".

Hace unos días, MegaBite anunció el cierre total de sus operaciones, que involucraban a plazas como Ciudad de México, Nueva York y Lima y a marcas como Poke For The People, Black Burger, Paruro, entre otras. ¿Qué los llevó a tomar esta decisión?

La compañía no estaba en *break even*. Aún necesitaba financiamiento externo. Nuestro modelo necesitaba una escala mínima, de entre 16 y 20 cocinas, para ser rentable. Al momento del cierre, teníamos 13. Nueve eran rentables tras la fusión y, en julio, [lo sería] el resto. Necesitábamos el capital extra para terminar de llevar todas a la rentabilidad y abrir las cocinas que faltaban. Pero no logramos conseguir el financiamiento.

¿A qué fusión se refiere?

En febrero, absorbimos una compañía en Nueva York, llamada Hungry House. La fusión tenía sentido por muchos factores: el nivel de talento –porque agregaba perfiles de ejecutivos C-Level que no teníamos, como el de

head of Growth y el COO–, la presencia que ganábamos allí, el *revenue* combinado, que era mayor, y con las sinergias quemábamos menos caja. Además, [con la fusión] ganamos dos locales y 10 marcas nuevas, que podíamos traer a Latinoamérica. Eso nos hacía más atractivos para levantar una serie A de entre US\$8 millones y US\$10 millones.

"La compañía no estaba en *break even*. Aún necesitaba financiamiento externo"

Entonces, ¿qué falló?

Los *fundamentals* estaban en su mejor momento. Especialmente en abril y mayo, cuando alcanzamos una facturación mensual neta de casi US\$700,000. Sin

embargo, ahora el sector *foodtech* está en su peor momento, porque muchas de las compañías icónicas quebraron o tienen una situación complicada. CloudKitchens cerró en varios países y NextBite, que logró levantar US\$120 millones, cerró en el 2023. Los *venture capital* están comple-

tamente sin apetito por invertir en *foodtech*. No logramos levantar capital por una aversión de los fondos a invertir.

¿Qué sucederá con las marcas gastronómicas de su portafolio?

Estamos licenciando las marcas. Primero, estamos cerrando *deals* en México y Perú. Ojalá este mes lo logremos. Buscamos operadores gastronómicos grandes, con no menos de cinco locales. Luego, buscamos licenciar las marcas en Colombia, Chile y Brasil.

¿Se licenciarán todas las marcas?

Sólo las que tengan mayores ventas. Por ejemplo, Poke for the People, Berry Hungry, Rock n' Rolls, Black Burger y Chifa Paruro.

¿Y en Estados Unidos?

Hay operadores de la costa oeste que quieren entrar a la costa este. Puede que alguien quiera adquirir nuestra operación para entrar a Nueva York. Estamos buscando un *deal* de este tipo.

¿Cuáles eran los planes para un escenario exitoso de la ronda?

Huieramos abierto hasta unas 30 cocinas entre el 2024 y el 2025. También habríamos abierto más cocinas en México y en Estados Unidos, tanto en Nueva York como en Miami. La siguiente ciudad era Sao Paulo. (ASU)



SEMANAeconómica

MINERÍA

APUESTA A MEDIANO PLAZO

Las unidades mineras de mayor emvergadura esperarán mayores precios del cobre a mediano plazo para, recién entonces, elevar sus niveles de producción. El actual rally del metal rojo no es suficiente para incrementar los. Por ello, en el corto plazo sólo se enfocarán en obtener mejores márgenes.

Este año, el cobre superó los picos del 2021 y del 2022, con un récord histórico por encima de los US\$5/lb en mayo. En junio, la cotización

descendió a niveles cercanos a US\$4.6/lb, pero aún se mantiene en niveles elevados.

Los precios impactarán positivamente en los retornos de las mineras. "Con ellos reforzamos la expectativa de que Cerro Verde puede mantener una distribución de dividendos hacia Buenaventura de entre US\$120 millones y US\$150 millones", dice Daniel Domínguez, CFO de Buenaventura.

Sin embargo, no motivarían un cambio en el *guidance* de producción de las operaciones más grandes, coinciden Domínguez y Víctor Gobitz, presidente y gerente general de Antamina, quienes descartaron variaciones en sus proyec-

ciones este o el próximo año. "Tenemos un plan a largo plazo. No lo cambiamos por coyuntura", acota Gobitz, quien proyecta que la producción cupríferrica cerraría el 2024 en 3 millones de toneladas, un crecimiento interanual positivo, pero inferior al del 2023.

Las unidades de menor magnitud sí podrían aumentar su producción, mediante eficiencias en la eliminación de cuellos de botella e incrementos de la capacidad instalada. "Esas inversiones

marginales tienen un retorno muy alto si el precio es alto. Estamos conversando con el gobierno, quien estaría por emitir una norma

que permitiría una ampliación de la producción de hasta 10%, en la medida que sea en la misma huella operativa, sin cambiar la licencia de uso de agua", dice Gobitz, quien también preside la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE).

El mayor beneficio del alza del precio se observaría del 2026 hacia adelante, cuando el metal alcance sus niveles máximos, entre US\$5.44/lb y US\$6.34/lb, estima Domínguez. "Esperamos incrementar la capacidad de la planta de tratamiento de mineral a alrededor de 12.000 TM. Eso nos permitiría tener, en el 2026, una producción por encima de las 60.000 TM finas de cobre al año", concluye. (CGC)

El beneficio del alza del precio del cobre se vería hacia el 2026

Producción de cobre

En miles de TMF



* Entre enero y abril

Fuente: Minem



COMERCIO

JUGUETES LONGEVOS

Las empresas de juguetes reafirman su apuesta por el público adulto para expandir el negocio. El creciente abandono temprano de los juguetes tradicionales —dirigidos a un público infantil— y el acelerado crecimiento de la demanda está elevando la apuesta por este nicho entre las empresas del mercado. "Antes, los adultos coleccionistas eran pocos. Eso ha cambiado. Las empresas se están dando cuenta y también promueven este cambio. Algunas empresas de juguetes han empezado a encontrar formas de ampliar su negocio, principalmente con productos que despiertan la nostalgia", cuenta el director de Axer Consultores, Max Vidal.

Aunque los adultos —principalmente, coleccionistas— siempre han adquirido juguetes para sí mismos, el *target* era pequeño antes de la llegada del Covid-19. "Con la pandemia, este mercado se acentuó aun más, porque el público empezó a valorar más el tiempo en familia y los pasatiempos. Desde entonces, la categoría no ha dejado de crecer", explica Óscar Pizarro, director gerente general de Tai Loy. La cadena espera que este año su categoría para coleccionistas crezca más de 40%,

siendo así una de las categorías con mayor crecimiento.

Dicha tendencia, sumada a la mayor capacidad adquisitiva y al mayor *ticket* de venta que representa el público adulto, respecto al consumo para niños, ha llevado a que las empresas asignen más metros cuadrados a espacios exclusivos de venta de productos para este nicho de consumidores dentro de sus tiendas y también de su inversión publicitaria. "El negocio de fans y coleccionistas está creciendo a pasos acelerados, por lo que buscamos establecer más contacto con ellos. Estamos haciendo esfuerzos importantes para tener la propuesta mejor establecida y que sea lo más relevante posible para nosotros", detalla Andrés

Gómez, gerente general de Hasbro Región Andina.

Hoy, las jugueterías vienen ampliando el surtido de su oferta, con líneas de figuras de acción, personajes

de videojuegos, accesorios de colección, *funkos*, entre otros. "El surtido dirigido a adultos ha ido evolucionando. Se han ido trayendo nuevas licencias y hoy ya representa un tercio de nuestras ventas. En la actualidad, tenemos aproximadamente 70 ítems", revela Miguel Ángel Estupiñán, gerente comercial de Lego en el Perú. La compañía también apunta a potenciar campañas dirigidas a padres para seguir creciendo en su categoría de adultos. (AÑO)

Tai Loy espera que su categoría para coleccionistas crezca más de 40% este año

"Este año vamos a concentrarnos en el mercado nacional"

Carlos Nicolini, gerente general retail del Grupo Celima-Trebol, revela que la compañía puso en pausa su plan de expansión a Bolivia para dedicarse "a cubrir al 100% el mercado local". Hoy, proyecta un 2524 auspicioso por los retiros de AFP y CTS.

El 2023 no fue bueno para el segmento de mejoramiento del hogar. ¿Cómo va hasta ahora el 2024 de Grupo Celima-Trebol?

El 2023 fue un año difícil y duro, pero logramos sortear las dificultades gracias a las campañas y promociones. En el 1S24, logramos mantener los volúmenes del 2523. Y proyectamos recuperar este 2524 para cumplir nuestro objetivo de crecer 3%.

En el 2524 habrá una mayor liquidez por el retiro de las AFP. ¿Qué tanto contribuirá esto a dichos objetivos?

No sólo el retiro de las AFP. El retiro de la CTS y las gratificaciones de julio nos dan expectativas para que en el 2524 cumplamos lo

proyectado, logrando una mayor participación. Probablemente ganemos 3% de market share.

¿Qué medidas desplegará el Grupo para ello?

Estamos firmando alianzas con las entidades financieras más importantes del país, que nos van a permitir, de cara al consumidor, financiar nuestro producto y la mano de

obra para la instalación. El financiamiento también está dirigido al maestro que necesita herramientas.

¿Por qué optaron por esta estrategia?

Por la necesidad de financiamiento de los consumidores. Nuestro principal objetivo es que el cliente tenga la facilidad de remodelar o terminar su casa en una sola vez, apoyado por el sistema de crédito.

¿Grupo Celima-Trebol tiene planes de apertura de nuevos locales?

Proyectamos abrir tres tiendas, con una inversión de S/3 millones: una en Lima y dos en provincias. Manejamos diferentes opciones en la sierra y selva.

El año pasado, la compañía anunció que evaluaba expandir su operación a Bolivia en el 2024. ¿Eso se concretó?

No. Este año vamos a concentrarnos en el mercado nacional. Todavía existe un potencial importante en este mercado y vamos a dedicarnos a cubrirlo al 100%. (AÑO)



BEBIDAS

APUESTA LOCAL POR EL GIN

El consumo de gin en el Perú sigue creciendo a paso acelerado. Entre el 2017 y el 2022, su valor de mercado aumentó 284%. Y crecerá 15% más entre el 2022 y el 2027, según Euromonitor.

A diferencia de otros países de la región, como Argentina, las destilerías peruanas han logrado abrirse camino en el segmento premium de gin, que incluye ingredientes nativos. La naturaleza de este producto permite generar un ticket promedio que se acerca a los S/100 y es mayor al del alcohol importado.

"Mucha gente está tomando conciencia del producto nacional y hay mucha más acogida que antes", cuenta Liseth

Miranda, CEO de la cusqueña Inti Distillery.

Así, la arequipeña Arequipa Distillery Company, bajo su marca Boticario Dry Gin, generó una venta aproximada de 25,000 botellas en el 2023. Y este año espera alcanzar las 30,000 unidades, según su gerente, Diego Jalovec. La destilería Don

Michael, por su parte, viene creciendo 40% en ventas respecto al 2023, de acuerdo con su CEO y fundador, Michael Kuryla.

Una de las estrategias clave para que las destilerías locales logren penetrar el mercado ha sido el canal thoreca, que involucra la distribución en bares, discotecas, restaurantes y hoteles exclusivos de Lima y regiones del país. El

destilado local puede hallarse en hoteles como Hotel B, Westin y más.

Las destilerías peruanas también han puesto la mira en los supermercados y venta retail. De Cajón Destilados ya se vende a través del marketplace de Falabella y la empresa está negociando su ingreso a Tottus, según cuenta su gerente, Juan Fernando Trujillo.

La demanda

internacional, que valora los sabores regionales y la calidad del producto, es otro driver del crecimiento de las destilerías locales. Inti Distillery, con presencia en Suiza y España, busca seguir expandiéndose en Europa. Mientras que Arequipa Distillery Company está a punto de ingresar a Estados Unidos y España, y De Cajón llegaría a Miami.

En los próximos meses, las destilerías profundizarán la diversificación de su gama de productos para seguir captando la creciente demanda. Inti Distillery

lanzará un gin añejo de reserva, bajo la marca Intira Gin. Don Michael pondrá a la venta un gin London Dry, bajo su marca Andean Gin. Y Arequipa Distillery trabaja tanto en un gin de alta gama como en uno especiado, a fin de aumentar su producción entre 10% y 12%. (CCC)

Entre el 2017 y el 2022, el valor del mercado del gin en Perú creció 28%





Renzo Balarezo Cino, CEO de San Fernando, y **Jesús López**, country manager de Grupo AJE



POR UN RETAIL SOSTENIBLE

La serie de encuentros empresariales Líderes de lo sostenible tuvo como primer protagonista a Cencosud, cuyo gerente país, Alfredo Mastrolalos, compartió las claves de la transformación del retail a través de la sostenibilidad en La Rosa Náutica. La consultora ConPropósito, que desarrolló el evento, debutó así en el mercado. ■



Raúl Alcalde, presidente ejecutivo de Scharff, y **David Reyes**, director ejecutivo de ConPropósito

Christian Coone, gerente general de Natura; **Adriana Quirós**, country manager del Pacto Global de la ONU; **Julia Sobrevilla**, directora de Asuntos Corporativos y Sostenibilidad del Grupo Unacem; **Rosa Asca**, directora independiente; **Adriana Giudice**, gerente general de Austral Group; **Rubén Sánchez**, CEO del Grupo San Antonio; **Pedro Lerner**, CEO del Grupo Unacem; **Susana Eléspuru**, directora independiente; **Rodrigo Isasi**, director ejecutivo de Viñeres Impact by Design; **Verónica Bonifaz**, gerente de Asuntos Externos de Pluspetrol; **Cecilia Rizo Patrón**, directora ejecutiva de Avanza Sostenible; y **Javier Perla**, gerente de Servicios de Sostenibilidad de SCS Perú



Alfredo Mastrolalos, gerente país de Cencosud, y **Rodrigo Larrain**, CEO de Cencosud



Renzo Ratto, director de Bunka Consulting; **Lleneke Schol**, directora independiente; y **Maricarmen Fedalto**, presidenta ejecutiva de G4S

BANCA PRIVADA

El llamado de 'Wall Street South'

Los bancos con presencia en Perú consolidan cada vez más su apuesta por Miami, como centro de operaciones de una banca privada con auspiciosas perspectivas.

La creciente preferencia de los latinoamericanos de alto patrimonio por mantener su dinero en Estados Unidos (EE.UU.) ha incentivado a los grupos financieros con presencia en el Perú a apostar de lleno por Miami como centro de operaciones de banca privada para la región. En el 2023, Credicorp Capital anunció la migración de su negocio de *wealth management* a dicha ciudad y, este año, el grupo BBVA abrió allí una oficina de asesoría de inversiones. Una tendencia que se suma a la de bancos foráneos, como los brasileños Bradesco e Itaú, que reforzaron sus negocios y personal que opera en la Florida.

Tras la pandemia del Covid-19, muchos peruanos optaron por llevar su capital fuera del país, en busca de buenos retornos y protección ante la incertidumbre política reinante. Se estima que entre 2021 y 2022 salieron del Perú casi US\$20,000 millones. La mayor parte se destinó a EE.UU.. "Lo ocurrido en el Perú pasó en otros países de Latinoamérica", dice Óscar Rodríguez, *head* de Estrategia & Asesoría de Inversiones de BanBif.

Miami, que ahora empieza a ser conocida como la 'Wall Street South', siempre ha sido la puerta de entrada de los latinoamericanos al mercado de EE.UU.. Hoy, la ciudad se posiciona, junto a Suiza, como uno de los principales centros de la banca privada en el mundo. "Mucha gente compra propiedades ahí, tiene hijos estudiando ahí e incluso algunos se quedan a vivir ahí", comenta el presidente de CFA Society Perú, Bruno Ghio.

La tendencia de los clientes de la banca privada peruana por dirigir su dinero al mercado estadounidense empezó a tomar mayor tracción hace unos cinco años, según estima Antonio Riso, *managing director* de Gestión Patrimonial de Credicorp Capital. Y, actualmente, EE.UU. es el destino preferido para las inversiones de los peruanos de alto patrimonio. Ello debido, principalmente, a su estabilidad económica, política y jurídica. "Para ser una banca privada realmente global debíamos tener presencia también en



EE.UU.", remarca Jefferson Ganoza, *head* de Banca Privada de BBVA Perú.

El atractivo de Miami como *hub* financiero se construye sobre su cercanía a la región, el mismo huso horario, el idioma y los menores costos que ofrece respecto a Europa. A ello se suma la mayor migración de negocios de la industria financiera de Nueva York a Miami, producto, sobre todo, de incentivos tributarios otorgados en los últimos años.

La plaza estadounidense también ha atraído a Scotiabank. Desde Miami, el banco canadiense con presencia en Perú atiende a clientes de la región en *wealth structuring* y *wealth planning*. "Si bien desde el Perú se puede replicar un portafolio muy diversificado y global,

Hoy, EE.UU. es el destino preferido para inversiones de peruanos de alto patrimonio

la inversión desde una plataforma internacional da acceso a mayor variedad de inversiones alternativas, como los fondos de *private equity*, algunos *hedge funds* e incluso inversión inmobiliaria", explica Patricia Martínez, *head* de Banca Privada de Scotiabank Perú.

Hoy, los activos estadounidenses vienen mostrando un buen desempeño en el año. "Sin duda, EE.UU. es un mercado

"Vemos a un MEF muy solo"

Jaime Reusche, VP del Grupo de Riesgo Soberano de Moody's, expresa su preocupación por un casi ineludible incumplimiento de la regla del déficit fiscal del Perú, por segundo año consecutivo. Y adelanta que "sería muy difícil de justificar".



atractivo para aquellos inversionistas [peruanos] que deseen diversificar su portafolio", indica Ganoza.

Los buenos resultados permiten, a su vez, avizorar una extensión del momento positivo de la banca privada peruana. Y las instituciones con presencia en el país se alistan a aprovechar ese momento. "Hay gente que requiere invertir sus excedentes, además de recibir un buen servicio. El crecimiento [de la banca privada] está siendo parecido al del PBI", sostiene Ghio sobre una tendencia que apunta a prolongarse, debido al incremento de la liquidez de clientes que han recibido dividendos de empresas e ingresos por ventas de inmuebles a buenos precios.

Hasta el momento, la repatriación de capitales que salieron del Perú en los años previos es tímida. Y, mientras no existan señales claras de una disipación de los riesgos políticos locales, la repatriación difícilmente será significativa. (MAP)

A mayo, el déficit fiscal del Perú se acerca al 4%. ¿Qué tanto preocupa a Moody's?

Lo vemos con mucha preocupación. Puede que el dato sea un poco alto, porque se hizo con un PBI estimado y hubo una recuperación importante en abril, pero sólo serían décimas [de diferencia]. Es el déficit más elevado en décadas. Si vamos a ver una recuperación en el ingreso [fiscal], será en el 2524. Lo que nos dice que habrá un empuje por cortar bastante gasto para llegar a la meta del déficit. Si no se llega, sería preocupante. El año pasado se entiende, pero dos años [sin cumplir la regla fiscal] serían difíciles de justificar.

Menciona que podría haber una recuperación en los ingresos fiscales para el 2524. ¿Qué garantías hay para ello?

No es más que un supuesto. Teníamos la expectativa de que el déficit llegaría a 2.5%, que es el techo que se plantea. Pero, después de los últimos dos meses, estamos considerando revisar la proyección hacia 3%. Vemos una mejora en los ingresos, pero insuficiente para cumplir con este nuevo techo.

Habla también de un fuerte recorte del gasto. ¿Hay espacio para recortarlo, en medio de una reactivación económica?

Justamente por eso vemos un escenario fiscal bastante complicado. Lo que se tendría que cortar, y no sería saludable, es la inversión pública. En un proceso de reactivación, quitar ese apoyo ralentizaría el crecimiento. Es una posición fiscal en la que el Perú no se ha encontrado en varias décadas.

El presidente del Consejo Fiscal, Alonso Segura, advirtió que el gobierno y el MEF se dejan llevar por la inercia en el déficit fiscal. ¿Existe un MEF sin fuerza para revertir este escenario?

Vemos a un MEF muy solo. Es lamentable que no tenga un equipo en el gabinete [ministerial] que lo apoye. En el resto del Ejecutivo se necesita buenos tecnócratas, que lo acom-

pañen. El gobierno le pone muchas trabas políticas al MEF. Si se tuviese un equipo de ministros altamente técnicos que lo apoyen, se podría revertir la situación, pero no es donde nos encontramos.

¿Qué va a pasar con el rating del Perú?

Primero haremos la visita anual. Será importante ver qué trama el MEF. Será determinante cuando resolvamos la perspectiva en el 2524. Lo otro es qué tanto queremos ver hacia el futuro. Hasta el 2026 probablemente volveremos a tener volatilidad política, con un proceso electoral bastante ruidoso, que tal vez ya deberíamos incorporar en la calificación.

"Vemos un escenario fiscal bastante complicado"

¿Qué expectativas tiene Moody's de su reunión anual con el MEF?

Estimamos que sea después de julio. Eso le da al MEF un poco más de tiempo para ver cuál es el balance y que nos ayude a entender cómo ven la evolución del déficit.

¿El Perú se comporta como un país con calificación BAA1?

El Perú es un país atípico: tiene mucho menos deuda pública, pero es mucho más ruidoso políticamente que otros con el mismo rating. Su fortalezas no son típicas y sus debilidades tampoco. (JTV)



UN ABRIL ATÍPICO

El crecimiento del PBI en abril (5%) se debe interpretar como un dato aislado, que no corresponde con la *performance* que se espera de la economía peruana. Y es que las bases de este crecimiento son débiles, como advierte Juan Carlos Odar, director de Phase Consultores.

Detrás de la cifra recientemente difundida existen factores puntuales que llamarían a una próxima corrección. "En los siguientes meses debería ser algo más parecido al 3%", anticipa Eduardo Jiménez, jefe del Sistema de Información de Macroconsult.

El explosivo creci-

miento de la pesca —que en el 2023 no tuvo primera temporada de pesca de anchoveta en la zona centro-norte— y el sector agrícola se sumó el efecto estadístico de Semana Santa. Porque abril del 2024 tuvo más días útiles que abril del 2023. "No es buena idea 'sobreleer' una cifra mensual, que tiene componente de estacionalidad. Hay que tomarla con calma", remarca Diego Macera, director del Instituto

Peruano de Economía (IPE).

El crecimiento del bimestre marzo-abril fue 2.5%, una cifra más acorde con lo que se espera de la economía. Para mayo es posible que se reporte otra cifra de crecimiento elevada, debido al efecto base de los sectores primarios, que se mantendría un tiempo más. "Hay un efecto de comparación que influirá por lo menos hasta julio. Y en los siguientes meses habría resultados más bajos", prevé Odar.

A futuro, se mantienen las dudas sobre la evolución de sectores no primarios que tuvieron buenos desempeños en abril. Y también podría desacelerarse la inversión pública. "Ojalá el dato de mayo sostenga algunos sectores, como construcción y manufactura no primaria, y así co-

menzar a ver un efectivo rebote", señala Jiménez.

Si bien ciertos indicadores de consumo y mercado laboral muestran una tendencia favorable en lo que va del 2T24, otros no se han afirmado. La inversión privada, por ejemplo, sigue sin mostrar el rebote esperado. "Parece que tuvo un pequeño bache en el 2T24. Aunque hay indicios, hay que esperar para hablar de un punto de inflexión", señala Hugo Perea, economista jefe de BBVA Research.

Para Jiménez, es difícil hablar de un rebote efectivo cuando gran parte de las expectativas del 2S24 pasan por situaciones extraordinarias, como la liberación de fondos de AFP. Según sus cálculos, esto aportaría medio punto a la proyección anual de 2.8%; lejos de lo visto en abril. (JTV)

"Las bases de este crecimiento son débiles"



"Esperábamos que la inversión minera crezca 6% y creció 13.9%"

Guillermo Arbe, gerente principal de Estudios Económicos de Scotiabank Perú, comenta las razones que están detrás de una inesperada aceleración tanto de la permisología para proyectos *brownfield* como de la inversión en infraestructura.



¿Qué proyecta Scotiabank para el PBI y la inversión del país al cierre del 2024?

Proyectamos que el PBI crecerá 2.7%, la inversión pública 3.6% y la inversión privada 2.2%.

¿Cómo analiza el desempeño de la economía en lo que va del 2024?

Este año está siendo muy diferente al 2023. No hay Fenómeno El Niño, los precios de los metales están mucho mejor, la inflación tiene menos impacto en el consumo y vemos cambios en la gestión pública.

¿Qué cambios observa Scotiabank en la gestión pública?

Se ha acelerado la inversión en infraestructura, con las Asociaciones Público Privadas

(APP) y los contratos de Gobierno a Gobierno (G2G), pero también con el mayor avance de los permisos para proyectos mineros y el aumento de las Obras por Impuestos (Oxi).

¿El gobierno está más activo en las adjudicaciones de APP?

Este año, el gobierno prevé adjudicar APP por US\$8,000 millones y ya ha ejecutado US\$3,900 millones. En el 2023 se adjudicaron APP por US\$2,300 millones. Además, entre enero y abril del 2024, la inversión en proyectos concesionados creció 17%.

¿Scotiabank esperaba la aceleración de permisos para proyectos mineros que menciona?

Fue inesperada. Son permisos para proyectos mineros *brownfield*, de expansión. En el 1T24 esperábamos que la inversión minera crezca 6% y ha crecido 13.9%. Se trata de proyectos pequeños. También, entre enero y mayo, la inversión en Oxi sumó US\$140 millones.

¿Qué explica estos resultados?

Desde el 2018, la gestión pública mejoró por una alta rotación de autoridades. [Ahora] a pesar del ruido político, se está normalizando. Esto gatilla la inversión privada y ya hay evidencia de un impacto económico incipiente. Pero, mientras no se aclaren los resultados de las elecciones del 2026, la inversión privada seguirá siendo cauta. (MAP)

GERENCIA

¿La digitalización es ahora menos urgente?

La transformación digital dejó el podio de prioridades de los CEO del país, que ocupaba en el 2023. Pero, aun cuando la urgencia sea menor, la inversión se mantendrá.

La transformación digital del negocio ha perdido terreno como una de las principales prioridades para los CEO de las empresas peruanas de cara a los próximos 12 meses, de acuerdo con la XX Encuesta de Gerentes Generales de SEMANA económica, elaborada por Ipsos Perú. Si el año pasado fue prioritaria para el 34% de los CEO, este 2024 sólo el 21% la consideró así. Y, en la escala de prioridades, ha retrocedido del segundo lugar al sexto lugar.

Aunque con diversos estadios, gran parte de las empresas peruanas se embarcaron en el último tiempo en sus respectivos procesos de digitalización. Al ya estar encaminados, el sentido de urgencia naturalmente evidenció un descenso. Pero, aun cuando la transformación haya caído en el escalafón de prioridades, apenas el 7% de los encuestados afirma que reduciría la inversión en transformación digital si tuviese que recortar costos. Son procesos que, en cualquier caso, seguirán su curso. "Están en diferentes etapas de madurez de transformación digital. Por definición, es una iniciativa estratégica, no un proyecto con fecha final. Va a continuar. Ya no hay que convencerlos de enfocarse en ella", explica Sangram Sahoo, CEO de TCS Perú.

Un factor que explica el resultado es la adopción disímil de tecnología y estrategias de trabajo ágil. Las compañías con procesos y tecnologías modernas están enfocadas en continuar sus proyectos y, a la vez, en aprovechar las capacidades adquiridas. Por eso, hoy la implementación de nuevas herramientas es menos prioritaria. Ese es el caso del sector bancario y financiero, cuya transformación digital inició hace varios años. "Mantenemos la estrategia de inversión [digital]. La implementación va por etapas", señala Aldo Ferrini, CEO de AFP Integra.

En contraste, los líderes de industrias 'duras' aún consideran prioritaria la digitalización, que ha cobrado relevancia incluso a nivel de los procesos de venta (SE 1915). Además, sectores cuyo core de negocio no están comúnmente vincula-

dos a lo digital, como el inmobiliario, observan con mayor interés la adopción de estas herramientas. Detrás de ello está la necesidad de adaptarse al "avance continuo de la tecnología y a las

cambiantes prioridades y tendencias de los clientes", afirma el gerente general de Desarrolladora Inmobiliaria, Tito Piqué.

Las empresas que necesitan interactuar en tiempo real con sus stakeholders —como comercios o retailers— también perciben la digitalización como una prioridad. "La estamos reforzando mucho en el equipo, más ahora que es clave para interactuar con los clientes finales, los bodegueros y la fuerza de ventas", cuenta Walter Tapia, gerente general de Industrias San Miguel, que acaba de implementar la inteligencia artificial para gestionar sus ventas y despachos en tiempo real.

Al igual que en el 2023, la principal prioridad de los CEO es la permanente búsqueda de eficiencias. Y las estrategias de algunos de ellos vinculan de manera muy estrecha la transformación digital con ese fin. "La innovación es un medio para llegar a esta mejoría. Es imposible separarlos", subraya Eronildo Barros, CEO de Scania Perú. (MAB)

El 21% de CEO del país tiene la digitalización entre sus prioridades

¿Cuáles son sus tres principales prioridades como gerente general para los próximos 12 meses?



Fuente: Encuesta de Gerentes Generales de SEMANA económica, realizada por Ipsos Perú



Carlos Armando de la Flor, CEO de María Almenara; Jack Zilberman, Decano de la Facultad de Negocios de la UPC; Felipe Venturo, Gerente General de Izipay; Raimundo Morales, CEO de Yape; y Alana Visconti, Gerente del Área de Innovación y Clientes Contentos de BCP.

EVENTO CORPORATIVO

CREATIVIDAD EMPRESARIAL

La innovación se ha convertido en el motor de las organizaciones. Las empresas que hoy destinan recursos para impulsar la transformación de sus negocios son aquellas capaces de seguir el vertiginoso ritmo al que avanzan los mercados y la sociedad.

Con esa premisa al frente, SEMANAeconómica y la UPC desarrollaron en conjunto el evento "Creatividad empresarial: La nueva ruta de la innovación en el Perú", un espacio que buscó colocar la innovación al centro de la conversación y compartir casos de éxito con los asistentes. El evento

se realizó el martes 11 de junio en el auditorio de la UPC, en su sede de San Isidro.

El evento empezó con un panel conformado por Carlos Armando de la Flor, CEO de María Almenara; Felipe Venturo, Gerente General de Izipay; Alana Visconti, Gerente del Área de Innovación y Clientes Contentos de BCP; y fue moderado por Marushka Chocobar, ex Secretaria de Gobierno y Transformación Digital de la PCM. Le siguieron las exposiciones de Jack Zilberman, Decano de la Facultad de Negocios de la UPC; y Raimundo Morales, CEO de Yape. ■



Diego Chirinos, Director de Semana Económica.



Carolina Casis, Gerente Central de Reputación e Imagen Institucional de la UPC y Laureate Perú.



Felipe Venturo, Gerente General de Izpay.



Marushka Chocobar, ex Secretaria de Gobierno y Transformación Digital de la PCM. **Carlos María de la Flor**, CEO de María Almenara.



Fabiola Castro, practicante de Eventos Institucionales; **Rosemary Hernandez**, Gerente central de Eventos Institucionales; **Pierna Pórtela**, Coordinadora de Eventos Institucionales; y **Mario Díaz**, Coordinador de Eventos Institucionales en Laureate Perú.



Raimundo Morales, CEO de Yape.



Jack Zilberman, Decano de la Facultad de Negocios de la UPC; **Diego Chirinos**, Director de Semana Económica; y **Carolina Casis**, Gerente Central de Reputación e Imagen Institucional de la UPC y Laureate Perú.



Sofía Perales, Ejecutiva comercial; **Sandra Gonzales**, Directora Creativa; **Valeria Coronel**, Líder de experiencia y transformación; y **Erika Haji**, Diseñadora gráfica en Agencia DelinoCorp.

“Nuestros canales propios crecieron 35% [con la campaña]”

Angela Castillo, gerenta de Marketing del Grupo Santa Elena –dueña de la marca Avinka– ahonda en los resultados obtenidos con su campaña ‘Prueba un pollo de verdad, honestamente’. Esta acaba de ser premiada con el Gran Effie 2024.



¿Qué objetivo de negocio de Avinka motivó la campaña premiada con el Gran Effie?

En el 2022, hicimos un estudio de *insights* y encontramos algunos mitos: que comerse un *rugget* era algo malo, que no era pollo, etc. Nosotros vendemos pollo. Entonces, necesitábamos comunicar eso para que la gente desmitifique la categoría. Ahí empezamos a trabajar con Boost, nuestra agencia.

¿Cómo aterrizaron esta necesidad?

Queríamos destacar, porque todos [los jugadores] veníamos haciendo cosas parecidas. Partimos de ese punto para hacer un *rebranding*, que terminaría en una campaña. Que-

ríamos cambiar el logo, pero necesitábamos que no sea tan radical, porque no manejamos mucho presupuesto de *marketing*. En paralelo, teníamos que cambiar el *slogan*. Desde el 2017 era ‘Cuidamos lo que te importa’. Pero, al poco tiempo, llegó una empresa de alamas al Perú, con más presupuesto y el mismo *slogan*. Dejamos de usarlo para pasar a una frase que usábamos mucho en ese momento: ‘Nutrición de verdad’. Luego, la agencia presentó [el *slogan*] ‘Honestamente’. Era una palabra, pero decía lo que necesitábamos decir.

¿Cuánto invirtieron en la realización y cuánto duró el despliegue de la campaña?

Invertimos \$/500,000. Fue una campaña

bastante austera. Duró dos meses y medio. Arrancamos en la quincena de septiembre y la extendimos hasta el 30 de noviembre.

¿Qué resultados de negocio obtuvieron?

Crecimos 3% en venta de unidades. En cuanto al peso, 10% más, y en soles fue poco más del 20%. Nuestros canales propios crecieron 35%.

¿Qué *insights* obtuvieron para el futuro?

Los consumidores buscan comer sano y saber lo que comen. Si les ofreces un producto diferenciado por calidad, les dices que es más sano, de qué está hecho y los informas bien, van a pagar. (MAB)

Sin consciencia no hay marca que valga



Mauricio de la Rosa,
Partner de Marca y Experiencia de Mambo

Comprometerse con la influencia que una compañía tiene sobre las personas es cada vez más determinante para su éxito o fracaso.

Construir una marca no es trabajo simple. Hoy, ya no basta con una línea gráfica atractiva y una frase pegajosa. Para sobresalir, ahora las marcas deben cumplir con tres C's: consciencia, coherencia y constancia.

La consciencia es el primer y más importante paso para tener una marca sólida, buena y que conecte. Es pensar más allá de la actividad económica y entender la influencia que la compañía tiene para las personas. Toda decisión de negocio impacta a personas dentro y fuera de la empresa y esto afecta su percepción: el impacto positivo será celebrado por los grupos de interés de la empresa y viceversa.

Consciencia también es entender que la responsabilidad de la empresa crece con esta. Sus acciones generan un impacto y la amplitud de su público equivale a la magnitud de la responsabilidad. Por mucho tiempo, compañías gigantes trabajaron sin consciencia y sin responsabilidad sobre el

impacto de sus decisiones. Pero, hoy, el mercado empieza a exigir lo contrario. Según datos de Google, 82% de compradores buscan marcas que compartan sus valores y 3 de cada 4 han abandonado una marca por la ausencia de estos.

En la era digital, el consumidor tiene la capacidad de fiscalizar empresas y castigar o premiar sus valores. El escándalo en el que se vio envuelto el grupo Volkswagen (VW) durante la última década, por ocultar sus emisiones, no sólo le ocasionó multas. También generó una caída de 4.8% en unidades vendidas anualmente; la primera en 11 años. Su acción cayó 46% y tomó años recuperar su valor.

¿Deberían ser la protección de los resultados la razón principal para que una empresa sea consciente? Creo que no. La consciencia es el cimiento sobre el cual crece una empresa saludable y que trae bienestar a su comunidad. Fomentar la consciencia tiene como consecuencia resultados positivos. Pero el objetivo principal debe ser construir un mercado alineado con las necesidades de la sociedad y nuestro planeta. ■

CONGRESO

Primeros aprontes por la Mesa Directiva

Fuerza Popular desistiría de presidir el Congreso. Por ahora, el 'Bloque Democrático' y una coalición liderada por el acciopopulista Luis Aragón apuntan a disputarse la Mesa.

A casi un mes del cierre de listas para la elección de la Mesa Directiva, las precandidaturas, postulaciones de nombres y negociaciones preliminares empiezan a correr por los pasillos del Congreso.

Por ahora, son dos las coaliciones más marcadas que apuntarían a presidir el Pleno del Parlamento y dirigir tanto la agenda como los debates del mismo. La primera sería la conformada por el autodenominado 'Bloque Democrático', que integran las bancadas de Fuerza Popular, Avanza País, Renovación Popular, Somos Perú y Alianza para el Progreso (APP). Y la segunda sería otra autodenominada coalición de 'centro', que encabeza el acciopopulista Luis Aragón.

Desde el 'Bloque Democrático', algunas cartas ya empiezan a ponerse sobre la mesa. Fuentes cercanas a dicha coalición, a las que accedió SEMANAEconómica, afirman que APP buscaría mantener la presidencia de la Mesa Directiva y que la candidatura se debatiría entre los congresistas Lady Camones y Eduardo Salhuana. "APP ya ha tenido dos presidencias. Sobre las candidaturas, no hay nada formal", matiza el congresista Eduardo Salhuana, quien asegura que su bancada tomará decisiones durante la última se-

mana de junio. "Todos tenemos la misma posibilidad", agrega el parlamentario.

Si bien el "acuerdo de alternancia" del 'Bloque Democrático' implicaría que el turno de presidir la Mesa Directiva recaiga en Fuerza Popular, esta bancada preferiría ostentar la primera vicepresidencia. "Fuerza Popular no está interesada en liderar ninguna lista. No quiere desgastarse en un año preelectoral y está en una posición bastante cómoda. Quiere seguir con comisiones clave y un rol importante [en la Mesa]", explica una fuente con conocimiento de las negociaciones a esta revista. Aunque la figura puede cambiar en las próximas semanas, hoy los parlamentarios fujimoristas Héctor Ventura, Patricia Juárez y Martha Moyano conformarían la terna para suceder a su colega Arturo Alegría, como primer vicepresidente.

A diferencia del fujimorismo, Renovación Popular sí estaría interesada en liderar la candidatura del 'Bloque Democrático'. Su principal carta sería Norma Yarrow, quien recientemente retornó a la bancada. De no lograrlo, otra opción sería tentar la segunda o tercera vicepresidencia; un cupo que tendría que disputar con Avanza País, que tiene a Alejandro Cervero y Patricia Chirinos como alternativas para integrarlas.

Sin embargo, para completar la lista y tener más posibilidades, el 'Bloque Democrático' necesitaría acuerdos con otras bancadas. Las alternativas serían Perú Libre, Bloque Magisterial e incluso Podemos Perú. De hecho, en los pasillos del Congreso se vocea que antes de la semana de representación ya se dieron conversaciones entre el 'Bloque Democrático' y Podemos Perú. Fuentes de →



Rostros que tentarían un sitio en la nueva Mesa Directiva

Posibles candidatos a la presidencia



Lady Camones
(APP)



Norma Yarrow
(Renovación Popular)



Eduardo Salhuana
(APP)



Luis Aragón
(Acción Popular)

Posibles candidatos a las vicepresidencias



Patricia Juárez
(Fuerza Popular)



Alejandro Cervero
(Avanza País)



Héctor Ventura
(Fuerza Popular)



Patricia Chirinos
(Avanza País)



Martha Moyano
(Fuerza Popular)



Carlos Zeballos
(Podemos Perú)

dicha agrupación señalaron a SEMANAeconómica que el legislador Carlos Zeballos estaría interesado en ocupar un espacio en la Mesa Directiva. Y la congresista Heidy Juárez indica que las reuniones de bancada se darán en los siguientes días. En cualquier caso, el fundador del partido, José Luna Gálvez, aspiraría a encabezar la Comisión de Presupuesto.

El fundador de Podemos, José Luna Gálvez, aspiraría a presidir la Comisión de Presupuesto

El acciopopulista Luis Aragón, que tendría como prioridad competir con sus compañeros de bancada, también avanza en la búsqueda de alianzas con el exoficialismo y bancadas 'bisagra' para armar su propia candidatura. El parlamentario reconoce haber conversado con el Bloque Magisterial, Perú Bicentenario, Cambio Democrático-JPP, Podemos Perú y Somos Perú. "[La idea] sería conformar un bloque que pueda liderar el centro. Pero conversar no es pactar, no hay un acuerdo sólido aún. Veremos si hay consensos. Y, si no, podemos estar en otra lista", dice Aragón.

Perú Libre aún no tiene acuerdos avanzados. Pero, de plegarse a una de las alternativas, aspiraría a mantenerse en la segunda vicepresidencia o incluso a ocupar la primera. "Podría ser la presidencia, pero creo que, de ninguna manera, la tercera", remarca el congresista Flavio Cruz. En caso Perú Libre extienda su acuerdo con el 'Bloque Democrático', le correspondería negociar con Avanza País o Renovación Popular.

El Bloque Magisterial, por su parte, adelanta que no tendría "ningún problema" con llegar a acuerdos. "Aún no tenemos precandidato, pero todos tenemos capacidades", señala su legislador, Alex Paredes. (KRA) ■

SECTOR PÚBLICO

SERVIR: UNA ELIMINACIÓN EN AGENDA

Las posibilidades de aprobación de la propuesta legislativa que busca eliminar el régimen Servir crecerán, si esta llega a discutirse en la Comisión Permanente del Congreso, que sesionará hasta el 19 de julio.

Dicha comisión tiene la facultad de tratar los dictámenes y proyectos que quedaron pendientes en el Orden del Día y en la agenda del Pleno, al cierre de sesiones de este último. "Podría discutirse ahora en la Permanente. Está priorizada", advierte una fuente de dicha instancia congresal a la que accedió esta revista.

La aprobación del dictamen, que dispone la disolución inmediata de la Autoridad Nacional del Servicio Civil y la instalación de una comisión que sienta las bases de un nuevo régimen laboral, requeriría de mayoría simple. Es decir, los votos de la mitad más uno de los integrantes de la Comisión Permanente presentes al momento de la votación, siempre y cuando se alcance un quórum de 16 miembros. Ello quiere decir que podrían bastar los votos de sólo nueve congresistas para aprobar el controversial proyecto de ley.

El dictamen fue aprobado por siete legisladores de Perú Libre, Cambio Democrático-JPP, Perú Bicentenario y No Agrupados. En la Comisión Permanente, dichas bancadas tienen cinco votos. Y, además, contarían con el respaldo del Bloque Magisterial, que ya apunta a priorizar su debate, según confirmó a esta revista el congresista



Fotomensaje

Alex Paredes.

Con ello, las bancadas que buscan eliminar Servir contarían al menos con siete votos. Está por verse si Podemos Perú, Somos Perú, y Acción Popular se plegan. "Son bancadas que han presentado críticas [al régimen], pero no parecen terminar de definir su posición", sostiene Rosa Cerquin, analista política de Centro Wiñaq. También está por definirse la posición de

Alianza para el Progreso (APP), que con sus tres votos podría inclinar la balanza hacia la aprobación. "A modo personal, considero que Servir tiene que continuar. Pero en la bancada no hemos tomado una decisión", reconoce el congresista de APP y miembro de la Comisión Permanente, Eduardo Salhuana.

Conseguir los diez votos de Fuerza Popular, Avanza País y Renovación Popular parece más difícil. Fuentes cercanas a dichas banca-

das descartaron que haya respaldo para esta iniciativa. "Es una propuesta que viene impulsada por la izquierda. Pero su aprobación podría darse si se brinda un intercambio de votos a favor de otra propuesta atractiva para el centro y la derecha", dice

Cerquin.

Varios partidos pueden inclinarse a eliminar el régimen Servir, si se toma en cuenta que, entre los más de 500 servidores públicos inhabilitados por la

Autoridad del Servicio Civil, existen alrededor de 30 que son afiliados a Acción Popular, Somos Perú, APP, Perú Libre o Juntos por el Perú, según datos recopilados por SEMANAeconómica.

Consultada por esta revista, la Autoridad del Servicio Civil se limitó a informar que su presidente ejecutivo, Guillermo Valdiviezo, se reunió con el presidente del Congreso, Alejandro Soto, para abordar temas como "el rol de la entidad" y "la necesidad de fortalecer la reforma del servicio civil". (KRA)

Podrían bastar los votos de sólo nueve congresistas para aprobar la controversial iniciativa

2 0 2 3

PREMIO IPAE A LA EMPRESA

FELICITAMOS A ASBANC E ICPNA POR SU CONTRIBUCIÓN A LA EDUCACIÓN Y EL DESARROLLO DE LA CULTURA EN EL PERÚ.

EDUCACIÓN

ASOCIACIÓN DE BANCOS DEL PERÚ - ASBANC

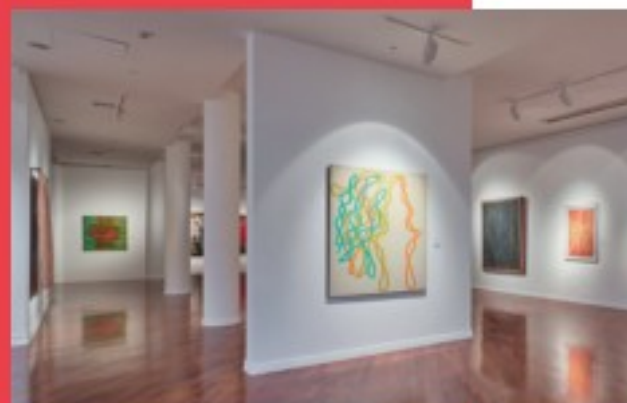
El Programa de "Educación Financiera en tu Cole", liderado por la Asociación de Bancos del Perú, busca integrar recursos de calidad en planes educativos regionales para mejorar hábitos financieros de docentes y estudiantes. Con metodología STEAM +H, promueve competencias financieras y habilidades interdisciplinarias. Desde 2022, impacta estructuralmente a la comunidad educativa, involucrando autoridades, docentes, estudiantes y familias. Actualmente el programa se encuentra implementado en Arequipa, Cajamarca, Lima Metropolitana y Cusco, con planes de expansión a dos nuevas regiones para 2024-2025.



CULTURA

INSTITUTO CULTURAL PERUANO NORTEAMERICANO - ICPNA

El ICPNA, desde su creación, cuenta con un firme compromiso con las iniciativas culturales y artísticas. En 1970, el ICPNA inauguró su primera galería en Lima Centro y con el pasar de los años, se extendió a Miraflores, San Miguel, La Molina, Iquitos, Pucallpa, Ica y Chíncha. En el 2019, el ICPNA apostó por un gran proyecto y convirtió la galería de La Molina en el Museo del Grabado ICPNA, único museo dedicado exclusivamente al grabado en el Perú.



IPAE
ACCIÓN EMPRESARIAL

NUEVA

LAND CRUISER PRADO



EL PODER
DE LA EVOLUCIÓN



DISPONIBLE EN MOTORES
2.7L Y 2.4L TURBO



MONITOR Y SELECTOR
MULTI-TERRENO⁽¹⁾



TRANSMISIÓN DE 8
VELOCIDADES⁽¹⁾



CONOCE MÁS

(1) Disponible en las versiones 2.4T VX AT y 2.4T VX-L AT. No aplica para la versión mostrada en la gráfica (2.7 TX-L AT).

La nueva Land Cruiser Prado vuelve rediseñada, inspirándose en sus orígenes y equipada con la mejor tecnología. Incluye sistema de conectividad Toyota Conmigo.

Adquirla con la garantía de Toyota, la marca **más confiable** y con precios de mantenimiento **más convenientes**.

Conoce más en nuestros concesionarios o en www.toyotaperu.com.pe



Fotos referenciales. Equipamiento varía según versión. (1) Disponible en las versiones 2.4T VX AT y 2.4T VX-L AT. No aplica para la versión mostrada en la gráfica (2.7 TX-L AT). Más información en www.toyotaperu.com.pe. TOYOTA DEL PERÚ S.A. - RUC: 20100182882.